

第3回滑川市まちづくり共創会議開催結果

開催日時 令和4年11月30日(水) 17:00~19:00
会場 滑川市役所3階大会議室(委員は原則オンライン参加を依頼)
出席者 委員14名、藤野英人特別アドバイザー、
市長、副市長、産業民生部長、教育委員会事務局長、
商工水産課長、農林課長、事務局(企画政策課)

| | 委員 | 備考 |
|----|--------|-----|
| 1 | 星名 照彦 | 座長 |
| 2 | 廣瀬 淳 | 副座長 |
| 3 | 福井 信英 | |
| 4 | 清水 義彦 | |
| 5 | 土肥 薫 | |
| 6 | 石田 拓人 | |
| 7 | 深井 あゆみ | |
| 8 | 樋口 幸男 | |
| 9 | 桶川 高明 | |
| 10 | 砂子 典章 | |
| 11 | 金川 奈那美 | 欠席 |
| 12 | 浦田 結那 | |
| 13 | 長瀬 めぐみ | |
| 14 | 由井 千尋 | |
| 15 | 山内 大河 | |

議 事 ①子育て支援と教育・人材育成について
②農林水産業・商工業・創業支援について

ポイントごとに自由に意見を交わしていただいた。内容については別紙のとおり。

【議 事】①子育て支援と教育・人材育成について

座長

初めに前回資料の「本日議論いただきたい主な項目」のうち、「3. 生涯学習の充実について」皆さまのご意見・ご提言をいただきたい。①は滑川市の社会教育施設において、教養講座的にそば打ち等の多様な体験やイベント等を開催しているが、今後さらに、多様な世代を対象としたリカレント教育を推進する必要があるのではないか、ということである。②は新型コロナウイルス感染症の影響により、自治体や地区、町内会など多くの交流イベントが中止・縮小されている中で、地域コミュニティの再生に向けた取り組みや地区公民館、町内会における担い手不足という問題も出ているということである。①と②は若干共通点もあるので、併せての意見でも良いし、①、②どちらかだけでも良いのでご発言いただきたい。

どなたもいらっしゃらないのであれば、こちらから指名させていただく。

委員

ご指名いただいたが、私もこの分野はあまり明るくないので、皆さんの色々な意見を聞きたい。生涯教育なので幅広い話になる。また、施設への要望なのか、事業の見直しなのか、論点をどうしたら良いのかも確認したい。

藤野特別アドバイザー

多分、滑川市で現在どういうことを行っていて、何処に課題があるのかというインプットがあった方が、参加者が答えやすいのではないかなと思う。一度、市の方から生涯学習の取り組みについて、アピールを含めてお話しいただくと、それをきっかけに、「こういうことがあると良いよね」とか「こういうことをしていたのか」とか、話になるのではないかな。

座長

それでは市の方から実際にやっていることや、問題点などをお聞きしたい。

上田教育委員会事務局長

前回配布した資料の17頁に、「生涯学習課の実施事業（全世代）」ということで、ふるさと市民大学から啓発講座まで、現在開催している各種事業について一覧でお示しした。

子どもから高齢者の方々まで広く対象としているが、講座の具体的な内容については偏りなどもある。これらの教室だけでは、まだまだ多くの方々を受講しているものではないので、その他に興味があることや、委員の皆さまから「こういう分野・こういうもので募集しては？」というご意見をいただいて、次年度以降の参考にしたいと思っている。

座長

今程、市から説明があったとおり、これ以外に皆さんの方から良いものがあたらご意見を聞きたいということであった。これに関して何かご意見のある方はいないか。

委員

私は公民館運営審議会でも何回かこの話を聞いている。すべてを見た訳ではないが、非常に人気の講座とそうではない講座の差が激しい。その辺のニーズを把握するなど、もう少

し改善の余地があるのではないか。

また、ハードユーザーと言うか、同じ方がいくつもの講座を上手に受けられているという気がする。もう少し多くの一般の方が、広く参加できるような働きかけがあれば良いと思う。資料の中にある「教養教室」のスマホ教室は、市でも積極的に費用をかけずに大分実施しているようである。それらが普及すれば色々な告知もでき、参加いただく機会も大分増えると思うので、その中から行きたい講座を掬い上げる。またこの会議の委員には若い方もたくさんいらっしゃるの、そういうことを掬い上げていかないといけない。

現在は大人向けの講座は高齢者が多く、また、高齢者の中でもハードユーザーとそうでない方がいて、大分棲み分けができてしまっているということで、広く一般の人を掬い上げる講座があれば良いと思った。

座長

市の方も「広く一般の人たちに」ということで、良いアイデアがあればほしいということなのだと思う。具体的にここで出すのはなかなか難しいと思うが、何かアイデアなどをお持ちの方はいらっしゃるか？

委員

リカレント教育とか生涯学習とかの文脈に関して言うと、まず「市でやる必要があるのか」という議論を最初にした方が良いと思う。僕は基本的には要らないと思っている。20~30年前には意味があってやっていたことであっても、今、無理に人を集めてまでやっても仕方がないと思っている。民間でお金を払ってやれるものであれば、それでやってもらった方が良い。市も色々メリハリをつけていかないといけないと思っている。「どうしてもやりたい」「必要だ」というものであれば、別に無理に市がセットしなくても、お金を払ってでもやる人は居ると思うので、「講座を増やす必要があるのか？」というところと、「市がやるべき必要があるのか？」というところを、前提として考えた方が良いと思う。知識的なもので言うと、今はYouTubeなどで世界中のものを何処からでもオンラインで学べるようになっている。市が本当にやる必要があるとすれば、DXの文脈。スマホやパソコンを通じて、例えばYouTubeなどのオンラインの領域からは様々なことを学ぶことができるということをアドバイスするような講座は、高齢者の方をサポートするという意味では非常に良いと思うが、それ以外のところは無理にやらなくて良いのではないかとというのが正直なところである。

もう少し民間の力に頼った方が良いのではないか。

委員

私も資料の一覧を見て、「どういうコンセプトなのか？」「滑川市はどんな人材を育成したいのか？」ということに疑問を感じた。滑川に住んでいる人たちが、今は正直ベッドタウンになっているとされていて、「滑川に対してどんな愛着を持ってほしい」とか、「どんな力をつけてほしい」みたいなところのコンセプトが、いまいち見えてこないプログラムだと感じている。

また、専門知識や専門資格を持った人たちが、華道の教室や俳句などを教えるというのは、「高齢者が改めて地域社会と関わりを持つ」という部分で凄く大事だと思う。その一方で、「今まで受講していた人が講師になる」という、ステップアップができるようなサイクルならば、自分が学ぶだけではなく教えるからこそ見えてくるものや繋がることのできるものが出てくるのではないか。例えば、人手不足の農家であれば、それを敢えて体験に変え

てしまって、「収穫をお手伝いすることが子どもの教育にも繋がる」みたいな、何かWinWinの関係になるプログラムを創ることはできないか。最初の段階は市がお膳立てをして、徐々に民間で動いていくような機運をつくる。何かそういうコンセプトがあったら、生涯教育もただ学ぶだけではない役割を生み出していけないのではないかと感じた。

委員

漸く論点が見えてきた。改めて一覧を見て、それぞれの団体の方々が一堂に会して、年間計画を取りまとめて、お互いが何をやるかについては見えているのかと感じた。それぞれの守備範囲があって、「例年どおり」ということで開催されてきている経緯があるのではないかと思う。広報で、「色々な講座がある」というのは見えるが、年間で「この場所でこういう講座があります」とできないか。それぞれの担当者が1~2月頃に集まって、それぞれが何をやるかを一覧にして「見える化」という動きがあっても良いと思う。

また、「民間にできることは民間に」というのは、とても賛成できる場所なので、その話し合いの中で「要るもの」「要らないもの」を取捨選択していくことが大事だと思う。「人気がないのであればやめる」というのも有りだと思う。

それからもう一つ。先ほどの一覧で、ぽっかり落ちているのは、20~40代の働いている方々が対象の講座。これが全くないという感じがする。「リカレント」と言うと学び直しということで、今、実際に働いている方々が持っている知識はもう古くなっており、アンラーニング（Unlearning）という学んできたことを捨てて、新しいものを取りに行かないといけないというようなことが言われている。それも自分でお金を払ってやらないといけない。

「市で何ができるか？」ということであれば、色々な所得の方がいるので、「サポートするために、このような教養講座をします」という話になっても良いのではないかと思う。

座長

今までの意見について、藤野特別アドバイザーから一言いただければと思う。

藤野特別アドバイザー

今、国の方でも、「リスキリング（Reskilling）」ということが大きなテーマになってきている。今の日本の最大の問題というのは「人的投資が少ない」というところが大きいと思うが、それ以上に、諸外国に比べてもアジア諸国に比べても、日本人は学ぶ意欲が極端に低い。学ぶ意欲は国の力と強い影響があるので、人的投資をしようというような話になっていると思う。

その中で、滑川市としては、「本格的にやるのか？」というところと、「ここにはそれほど力を入れない」というところの、メリハリが大事だと思う。やるのであれば、もっと予算をかけて、「学ぶまち、滑川」みたいなことで、「学ぶ」とか「学ぶことを自発的に誘発する」というところを掲げてやるということであれば意味があるが、「たくさんのイシュー（=課題）の中で、それを掲げてやるべきなのか？」というのは、僕には分からない。そこに対して市に物凄く思い入れがないのであれば、どちらかと言うと、前回や前々回までに話していたような成長分野にもっと予算を投下して、この部分は少しダイエットして、民間でできる場所は民間に任せながらというような方向性の方が、何となく良いのではないかと聞きながら思っていた。

ただ、個人的な問題意識とすると、日本人とか、それぞれの会社員に対して、自発的な学習を促していくというのは、僕自身の大きな課題でもある。

座長

ありがとうございました。まだまだご意見はあるかと思うが、この件につきましては、これで終わらせていただく。

【議 事】②農林水産業・商工業・創業支援について

座長

それでは引き続き、今回の第3回目のテーマの本日議論いただきたい項目に移る。まず1番目、農林水産業についてということで、①の水産業についてからお聞きしていきたい。市からは、漁港周辺で魚を食べることができる店舗がないなど魅力をアピールできていないので、地域の資源として有効に活用していく方法がないかという議論をしていただきたいということである。これに関して何かご意見やご提言があればお願いしたい。

委員

今回のこの細かいところにいく前に、第1回に観光としてホタルイカの話をして、第2回は教育としてホタルイカの話をして、今回は水産業支援ということでまたホタルイカの話をしていくというところ。これは私が第1回のブランディングの時に言った大切なところだと思ったので、少し触れたい。

今まで、農林関係は農林課、観光は観光課で、商工（と水産業）支援が商工水産課という形で、縦割りでそれぞれが予算をつけて事業を進めていくという形だったと思う。それぞれが、例えば0.5ずつの力があって出力していこうとした時に、農林水産業としての0.5の力と、観光としての0.5の力とを合わせれば、1になるというところはあるが、往々にしてこの目的とか、どこを目指しているかというところがお互い共有できてなかったところがあり、ともすると「0.5×0.5で0.25」になってしまっていたということが良くあった。だから市役所の中で、ビジョンであったり、目的であったりというところを、各課横断して、ホタルイカという出力をするテーマが決まっているのであれば、ホタルイカに関して全部の課が集まって話し合った上で、外部に委託なり、一緒に事業をつくっていくというところが、とても大事なのではないかと思う。そうすると「0.5+0.5」が「2」にも「3」にもなる可能性があるので、そういったところに気をつけながら、今後は事業をつくってほしいと思う。

委員

ホタルイカを市としてどうするかという話は良い話だと思うが、その中で市民が置き去りにされていないかというところが、少し気になるところである。市がそこに対して、力を入れることによって、市民がホタルイカに対してどう思っているか——「そこまで滑川市が力入れるのはどうなのか？」というところに、少し思いが至っていないのかと感じた。その中で私たちが市に貢献できるとしたら、この間から話していたこと（＝子どもたちにほたるいかに海上観光を経験させる、観光客に加工場を見せる等）とか、今で言うとふるさと納税とか、そちらのところになってくるのではないかと思っている。市の収入を増やすという意味において、ホタルイカやベニズワイガニの力は大きいもので。そういうところで市に貢献し、市民の方を置き去りにしないと言うか、その市民の方にも色々なサービスの享受がいくような仕組みと言うか、もっとその辺を頑張っていけないかと思っている。

「水産業」と言われると、やはりどうしても第一次産業の方に話が行きがちだが、その後ろにはたくさんの加工者や販売者がいて、その先に消費者もいる訳なので。そこをどういう風にして、均等にとって良いかは分からないが、皆さんを盛り上げていくかというのは一番難しい課題だと思う。

委員

滑川高校には海洋科という学科があり、水産業に結構力が入っている。そういうのをもっと有効活用すれば良いのではないかと。高校生をもっと使っても良いのではないかと。

委員

最近は少し根付いてきたが、ベニズワイガニは安価で美味しいにも関わらずあまり売られていない。高級品と言うか、出来の良い物は中央で売ってしまうというような傾向が強い。ふるさと納税で需要があるというのも結構なことだと思うが、「此処に来て食べたなら一番美味い」というような仕掛けを何か創ることができないのかと思う。

ホタルイカにしてもベニズワイガニにしても、地元で一級品をあまり消費していない。「それはそれで美味しい」というやり方はできるのかもしれないが、その辺が先ほどの市役所の連携の話と一緒に、ほたるいかにミュージアムや光彩を活用しようというところに集中していない。各課を跨って、ホタルイカ専用の課で「ホタルイカ課」でも良いのではないかと。何かそういう仕組みをつくっていただいて、そこに市民を巻き込むというようなことがないと、ここに居る皆さんで一生懸命に告知しても限界があると思う。

今、蕎麦は売り切れになるほどであるし、「そばまつり」も上手くいっていると思う。一つ一つの「水産業について」「農産物について」というよりも、その辺をもう少し精査して、先ほどの生涯教育同様に集中するものと、需要がないものは少しやめていくというようなことをやっていく必要があるのではないかと。

委員

店がないという問題は、構造的に負の循環に入ってしまったと思う。店がないから、富山市なり魚津市なりに飲みに行く。人が来ないから、滑川市に店を出しても、直ぐに潰れる、という風に。だから、腕に自信のある人たちは、「人通りが少ない滑川では起業しない」という負の循環に入っていると思っている。これは今までとは方向性が違う難しい問題だと思っている。

滑川の特徴の一つとして、ベッドタウンで、子育て世帯が多いというのは暫く続くと思うので、夜のお店というよりは、子育て世帯が行けるようなお店を意識的に市が支援していくのというプロデュースの仕方もあるのではないかと。

「そばまつり」などを併せて、収穫祭的なものを意識的にやっていくと良いのではないかと。単発のイベントでも良いが、食べ方やライフスタイルの提案をしていった方が良いと思う。

例えば、甲府に行くとすべてのホテルに山梨産のワインが置いてある。各部屋に必ずワイングラスが置いてあるし、なくてもフロントに頼めば出てくる。県を挙げてワインをプロデュースしている。甲府に来たら、ビールや日本酒ではなく、ワインを飲んでもらうということを町ぐるみでやっている感じである。

僕は店をつくっていくのはリスクもあると思うので、外で食べるという文化をなるべくつくった方が良く思う。しゃぶしゃぶとか石焼とか、色々なホタルイカの食べ方ができると思うが、店だと限界があるので、海岸全体を使って防波堤全体にバーベキューコンロみたいなものを置いて、ホタルイカの様々な食べ方を楽しめる、と。それに対して、商工会議所や市、企業が協賛していくという形で、滑川の海岸一面が浜焼きをする人たちで埋まっているという絵をつくっていくことが凄く大事だと思う。

農産物も芋煮的な収穫祭で良いと思う。「1つの家族に鍋1個」みたいな形をつくって、道

を一つ全部潰して、そこで皆が食べている。そういう体験ができれば良いと思う。子どもの頃の良い体験というのが一番の宝になると思っている。10年後20年後を考えた時に、子どもが「楽しかった」と言う経験をさせるのが良いのではないか。そういった体験をできるような場を、店や特定の屋台に頼りがちだが、道具を貸し出して、エリア全体で浜焼きや芋煮会みたいなことをする滑川特有の文化を創る、ライフスタイルを創るという方向性で、市や商工会議所、企業人が支援する形が良いのではないか。飲食店を個別に支援したり、創業支援したりするのでは限界がある。

座長

今、具体的な提案をされた中に、農産物ということが出たので、②の「農産物について」の議論にも入っていききたい。

委員

滑川市の農産物を買いたいと思っても、殆どが給食に使われていて、なかなかスーパーでは手に入らない。農産物コーナーもあるが、一般市民にはなかなか触れられないというところがある。また、これと言って「滑川市が特産」というものも、そこまでないという感じがする。

後は、加工しようと思っても、最近はドライフルーツやジャムなどは世の中に溢れ過ぎている。加工の部分でも、もっと何か売れるものを出していけば良いのではないかと感じている。

委員

私が農家に嫁いで、色々やり始めた時にまず思ったのが、サポートがないこと。右も左も分からないような状態に入って、今みたいにSNSやネットがそれほど盛んではない頃で、お客さんを取ると言うか、販路開拓に凄く苦労した。

新しくできた中滑川の複合施設で、例えばイベントをしてもらったり、そこに入る予定の「ひかる市」などをもっと市内・市外の人に知ってもらえる機会があれば良いと思う。

委員

②の後継者のところで、僕がまさにその状態。親が畑をしているが、最近「お前が継げ」と言われるようになった。農産物だと春から雪が降るまでずっと世話をしなければいけないが、僕は僕で仕事を持っていて継げないので、親は少し困っている。多分、他の生産者も同じ状況ではないか。

そういう時は法人化していく。田んぼであれば、「大規模農業法人を設立し、まとめていこう」というところがあるが、大きいヘクタールで事業をしていない事業者が継承していく時にはサポートが必要なのではないかと思う。特に小さい生産者はJAに属してないことも多いので、情報へのアプローチがなくなってしまう。そういうところをフォローしていった方が良いと思う。

それともう一点、この水産業や農産業、その後の商業支援にも少し絡むが、基本的には「自助」。あまり「公助」の方で助けられない方が良いこともあるのかなという風に思うので、その辺のバランス感覚が大事。この後に支援金の話もあると思うが、補助金などを拡充させれば良いということではなくて、もう少し違う方向のアプローチも行政は考えた方が良いのではないかと考えている。

座長

他にご意見のある方がいないようであれば、藤野特別アドバイザーに今までの話を聞いたご意見をいただきたい。

藤野特別アドバイザー

むしろ皆さんに聞きたいことだが。この間、様々な47都道府県のデータを集めたものが日経新聞から出た。富山県が何に強くて何に弱いのか。これは県の話なので、必ずしも滑川に当て嵌まる話ではないが、相対的位置付けは分かると思う。富山県は農業が弱い。農業の効率が47都道府県中ビリだった。

その理由は専門家でないので正確には分からないが、恐らく耕作面積が小さいとか。後は、エネルギー効率も悪かった。エネルギー効率は多分、広さとも関係があると思うが。

その中で、滑川市は農業が得意なのか、あるいは不得意なのかは分からないが、県全体で非常に苦手なので、滑川市も強い競争力を持っていない可能性があると思っている。勿論「低いところを底上げする」——47位なので、ビリから数字を上げるということは、変化率では伸びやすいところだが、そこはどうかと思わなくもない。

もう一つ、「良いレストランを誘致できるか」ということが凄く大事。例えば、皆さんもご存知のとおり、南砺市にレヴォがある。そこには、社会的地位が高く、お金を持っていて、影響力のある人が大挙して行っている。それで南砺市の関係人口として、強くなってくるというところがある。大きな投資する訳でもないのに、良いシェフを使うとして、良い立地であって、凄いレストランを地域に誘致するというのであれば良いと思う。また、レヴォの何が凄いかと言うと、南砺市を中心とした富山県の食材を使った料理を提供して、富山県全体の様々な食器を使っている。レストランは「文化を編集する場所」である。そういう面で見れば、滑川市にそういうエース級の人を上手く探してきて、それでこの地域の食材を思い切り使って、「地域の資産を天才に編集してもらおう」ということによって、日本中からお金をもった影響力のあるグルメを集めるということは、あるのではないかと思う。

また、これは何処も「あるある」だが、有名な水産地に行っても全然美味しいものを食べられない。これは滑川だけではない。この間、10月11日に本物のシシャモが上がって来ることによって有名な北海道の広尾に行ったが、本物のシシャモを食べられなかった。何故かと言うと、一級品を県外に出しているから。その方が高く売れるからということだが、それでは人は来ない。

だから、地域の中で一級品を出す場所は絶対的に必要。そうしないと、一度来て駄目だったら、もう二度と来ない。「良いものを出す」というところを意図的にやらないと、知らない内に人が来なくなる。そういう人たちはがっかりしたものを撒き散らさないと、静かに居なくなってしまうというところがあるので。そういうことが既にこの地域でも起きているのではないかという懸念は強くある。だから、レヴォ程ではなくても、良いものを提供する場所は必要ではないかと思っている。

後、ずっとホタルイカの話が出ているが、ホタルイカはやはり強烈なコンテンツ。魚津でも他の地域でも獲れるが、やはり「滑川＝ホタルイカ」というのは非常に強い素材なので、これは何としてでも、環境教育であったり、食材であったり、町おこしであったりというところに多面的に伝えたいところだと思う。

先ほど生涯教育の話もあった。それも大事ではあるが、そういうところの費用を半分使っても、兎に角「この一点に集中投下する」というのは、差別化戦略として凄く大事だと思う。市役所も色々なところに分かれているということだが、僕だったら、「ホタルイ課」

という課をつくる。それだけでニュースになる。「ホタルイ課」が、観光であったり、水産であったり、販売であったり、エコ教育であったりというところを一元化して町おこしをするというのもある。これは勝手な、半分ギャグみたいなものだが。

座長

それでは2番目の「商工業について」というところで、①②の2つがある。

①は「創業支援について」、②は「商業支援について」。創業と商業。創る時の支援と現在ある商業に関しての支援についてということである。滑川市では創業される方に奨励金を出されているということと、市街地の空き家などを活用された方には支援されているということだが、今後創業支援の振興をするにあたって、どのような施策を講じていったら良いのか、色々な人に創業をしていただけたら、ということかと思っている。

②は、今現在、商業を実際にされている方に対しての支援ということ。今も実施しているプレミアム商品券や、キャッシュレスに関しては、コロナ禍で進んでいるという経緯もある。これは私的な意見かもしれないが、「商業支援に対してはあまり無いのではないか」というところもあるので、ご意見を聞かせていただきたい。

委員

やはりブランディングではないかと思っている。滑川は子育てに力を入れているという話を聞いていたが、生活する中で「本当に子育てしやすいまちだ」と実感するところはあまりないと思う。

例えば、自分が前に住んでいた町だと、今はアレルギーの子どもたちが増えているので、スーパーであってもアレルギーに特化した商品を棚に陳列して、買いたくなる商品をちゃんと作っていたりとか、地元の農家と連携して地元の商品をスーパーが積極的に卸しているところとか。その町に住んでいる人が買いたくなる商品や、悩んでいるものが手の届く範囲にあるのかということところが凄く大事なのではないかと。そう考えた時に、「滑川のスーパーは、何処に行っても置いてあるものはそんなに変わらない」と思うと、店と行政でやりたいことがあまり通じているという感じはないと思った。

だから、創業支援についても、「こんなものが創りたい」という思いを発信してもらおうと、そういう店などを誘致しやすかったりするのではないかと感じている。

委員

僕は創業したが、性格上、リスクなどを考えずにやってしまう。ただ、普通の人はずうではないと思う。その中で、創業するとなった時に課題となるのはお金の部分だと思うので、そういう部分の支援が充実していたら助かるとは凄く思う。

後、滑川は立地として凄く良いという訳ではないと思うが、そんなことを言っても仕方がない。立地が悪いとはいえ、例えば瀬羽町が盛り上がっていたりとか、もっと点で盛り上がるスポットが増えていけば、その中で循環して集客も解決できると思う。創業する人が増えるには、結局集客がある程度見込める必要があると思うので、一旦、既存の瀬羽町などのすでに盛り上がっているところをもっと盛り上げていったりすることで、滑川で創業しようという人が増えるのではないかと。既存の人たちを支援することで創業する人も増えると思うので、既存の人たちに対する支援も必要ではないかと感じている。

藤野特別アドバイザー

色々連れて行っていただいて、その地域を支援している人と話をさせていただいたが、

その時に「瀬羽町はいけるな」と思った。何故かと言うと、ああいう古い町並みは日本中である。だから別に瀬羽町だけが特別ではない。僕があそこに行って良いなと思ったのは人である。勿論その中に深く入ると色々あるのはどこの地域もそうだが、兎に角仲が悪い。行政と地域の方と、不動産の地主とオーナーとテナントと、皆が悪口を言い合っているみたいなのが多い。瀬羽町に行ったら比較的それが少ない感じで、割と「ボランティア（＝自発的）に色々なことをやろう」というような感じの人の繋がりがあるところに凄く可能性を感じた。

境港市に水木しげるロードがある。妖怪ロードと言われているところで、年間 300 万人から 400 万人くらいの観光客が来るところだが、20～25 年くらい前はガラガラで、3分の2くらいのシャッターが閉まっているような町だった。そこに若手の人たちが、「水木しげるさんがこの地域出身なのだから、妖怪の銅像をいくつか置いてみよう」という話になった。大体そういうのは「そんなことをやっても駄目だ」ということになって却下されるが、「上手くいかないだろうけど、やってもやらなくても関係ないから、やってみたら？」という感じになり、幾つかの妖怪を並べた。それが、人が居ないところに妖怪の銅像が建っているので、あまりにも不気味だった。ちょうど SNS 等が流行る前くらいで、そこに行って写メして、ブログに貼るということが起きた。怖くて不気味ということで、物見遊山の人が日本中から少しずつ集まりつつあった。そうしたら、今度はパン屋が「妖怪パン」というものを作り始めた。全然鬼太郎には似ていないが、ノリでつくってしまったものにお客さんが集まった。その内に段々人が集まってくるので、「妖怪何とか」みたいなものが次々に出てくることによって、町が妖怪というテーマで繋がる不思議なテーマパークになっていったところが大変大きい。その中で凄く大事だったのは、地域の人たちが凄く楽しそうだった。そのサービスを提供している人が楽しげだと、そこに来ている人がもう 1 回行こうということになるので、それで店が開き、人が集まり、人間関係ができ、何度も来るようになるというような形で、最終的には色々なラッキーもあり、300 万人が来る町になった。

瀬羽町には、まだその妖怪みたいな軸はないが、何となく面白いことをやるということを受け入れる人たちがいて、そのことを感じた若手が入ってきているというところがあるから、何かその爆発する手前の状態にあるかなという風に思っている。

その中で僕がとても期待しているのが、滑川は富山の中でも、割と特異的に起業家や起業家っぽい人がいて、そういう文化があるから、先に来た人たちが排除せずに来た人たちの面白がっていくという風になっていくと、ここは面白くなっていくのではないかなと思った。その中で見れば、ホタルイカという強烈なコンテンツを持っていて、瀬羽町という中で何か人の繋がりをつくって、それで何ができるか分からないが上手く悪ノリしていくみたいな感じを、如何に市が整然とさせないか、かつ、その先輩起業家や経営者に、資金繰りやお金の借り方貸し方などを協力的にして、何か新しいものをつくる文化をつくっていくということが凄く大事かと思う。

その時に「クーポンとか、制度ということが、それほど効くのか？」というと、あまりそんなものではない気がする。それよりも、起業とか創業の文化というものを皆で創るという強い意志の方が大事ではないか。

委員

「制度とかより……」という話もあったが、直近で私自身が滑川市に住んでいないので、起業するにあたり、登記や郵便物をどうしようとか、少し困っている。やはり起業するとなると凄くリスクを感じたり、何からやれば良いんだらうと。色々なプログラムに参加し

たり、自分で勉強したりしてインプットしているところだが、登記する場所や、登記した後の手続きなどがワンストップになっていたり、そういう障壁がなかったらもっとやりやすいというのは、制度面では考えている。

後、コミュニティとしても、滑川の起業家コミュニティみたいなものがあつたら凄く良いというのは日頃感じている。起業しても社員がいる訳ではないので、結構孤独を感じがちなどころがあるので、そういうものが欲しい。

委員

月額でシェアオフィスを借りて、コワーキングスペースの住所で登記し、郵便物もそこに届くというサービスを提供しているので、そういったところは民間が充分に対応できると思っている。

この創業支援の「市街地空き地空き家活用支援事業」についても何件か相談を受けたりもする。まず行政に対して言いたいのは、どういった業種、どういったスケールの人たち——例えば、上場を目指す人たち、富山県の T-Startup もスタートしていくが、どういった人たちを入れ込みたいのかということ。この市の補助金ができた経緯は、「他の自治体がこういった補助金を設けたから、滑川市もとりあえず設けておこう」という形でできたかなと見ていたので。今の形だと、空き家をリノベーションして、小さい個人商店の方が良くこの補助金を活用されていると思う。行政としてはそれで良いのかということころを良く考えながら、補助金の方はつくっていただきたい。

後、この補助金自体も正直中途半端と言うか、その狙い所がよく分からない。それよりも大事なものは、大家の考え方をどう変えていくかという部分ではないか。「賃貸料を年間 50 万円まで補助する」と言うが、ニーズがない空き家を、これまでと同じ家賃で貸しておけば補助金が入ってきて「私が儲かる」という大家がずっといても、創業支援にはならない。ニーズに見合う家賃に減額しようとか、「創業支援のため、収益はいらぬ」というような大家がどんどん入ってくれば、プレーヤーとしては入り易くなっていく。大家に対するアプローチも必要だと思う。

委員

今の話と半分くらい一緒だが、例えば個人で起業して夫婦で生活していこうとしている時に、「50 万円貰えるから滑川でやろう」と思うか？むしろ先ほど言われたように、1 年間家賃が無料で、飲食店であるなら厨房設備など基本的なものがあるということでやった方が良い。

さらに行政にお願いしたいことがあるとすると、地域の集客力を上げるための手法をしてもらいたい。期間限定で 50 万円貰っても、「滑川しかない」という起爆剤にはならないと思う。

その辺をいくつかの事例を見ながらアレンジして、独自のものができれば一番良い。実際に補助金を使った件数はそう多くもない。だから、その辺を一度、見直す機会があれば良いと思う。

委員

僕自身は 10 年程前に滑川に戻ってきて起業した人間だが、創業した時は何をやるかというところも明確に決まっていなかった。富山の青年会議所に入って、そこで色々勉強させてもらったという感覚がある。ひとりでお金もなかったので、「いつかはこうなりたい」という思いを持っていたりもした。リアルな意味での勉強という意味では、所謂、教科書

的な勉強とは違う、そこでの体験は役に立ったし、東京での10年間くらいの勤務経験で培った人脈に今もずっと助けられているという感覚がある。

そう考えた時に、先ほど藤野特別アドバイザーがおっしゃった、一番大切なのはその地元の人たちのマインドだということに物凄い共感した。支援というのは支援しすぎると逆に支援にならなかったりするんで、そういう意味ではどうマインドをつくり上げていくかということが凄く大事ではないか。

僕は華僑のモデルが凄く参考になると思っている。華僑は若く、やる気に満ちた人たちに対して、そのビジネスの世界で成功した先輩たちがお金を出して、最初の支援をするという形であり、その華僑のネットワークに入ることによって、人的な繋がりをつくっていく。昔はそれを青年会議所や商工会議所青年部などが担っていたと思うが、今の時代にその組織形態は、あまりフィットしなくなってきたという感覚もある。どちらかと言うと、今日のこの場のようなまちづくり共創会議みたいな、「まちについて考える」みたいな場が、メンバーを変えながらずっと繰り返され続けていくのが良いのかなと思った。

後は所謂ビジネスの世界ですっとやってきている人で、少なからずお金を出せそうな人たちが、若者に投資するという文化をつくっていけば良いのではないかという気がした。瀬羽町も、不動産という形ですでに形になっている人たちが「何かを残したい」という形で投資されているから、あの街並みがある訳であって、他の分野でもそれをやっていけば良いのではないかと思う。

委員

何分、受け継ぎながらやっているという人間にとっては、創業される方の苦勞をすべて理解するのは難しい部分もある。創業されている方は尊敬に値する。

その中で引き継いだ人間というのは、今までのものを守るために攻めていかなければいけないという場面がある。創業される方は本当に最初から攻めの姿勢でいかなければいけない。攻めるところというのは、起業される方・創業される方がするので、守る部分を多少なりとも行政の方でフォローしてもらえると、それは皆さんにとって後ろ盾になるのではないかと思う。そういう後ろ盾に、元々ある企業もフォローするような仕組みができると、確かに滑川市全体として良いと思う。

藤野特別アドバイザー

今の話は、受け継がれている方が良くお話になられることである。でも実は、創業系の経営者からすると、きちんと地域に根差してビジネスを展開している企業は憧れの対象である。そういう面で見ると、凄く良い組み合わせだと思う。創業系の人と、地元で何代もやっている人が混じることは凄く良い。それぞれの違うところ、コンプレックスでもあり、かつ、リスペクトの対象でもあるところを、お互いに何となく盗み合い学び合うというような場になっていくと、凄く力強いものになってくと思う。東京などでも、創業系のベンチャーと、2代目3代目の企業が上手く混じると力を発揮するので、滑川でも何かそういうことができたなら良いと凄く思う。

委員

この前アメリカに行った時に、1階にカウンターつきのキッチンみたいなところがあった。創業する時は、厨房機器を準備して、物件を押さえてという、そのリスクをいきなり背負って、集客できるかや稼げるかどうか分からない中で始めるのは結構不安だと思うので、ああいう場所を短期間限定でも良いので、貸し出すと良いのではないかと思った。

それを、例えば瀬羽町に1件、市が創業支援の一環として、短期間で貸し出す場所があっても良いと思う。うちでも1回、「まだ店を持つ程のお客さんもついていないし、自信もないし、そこまでお金も掛けられない」というお菓子屋さんが、うちの店の一角を借りて、お菓子を使ったことがある。

いきなり創業するには、お金が掛かるとかリスクがあるので、メリカや瀬羽町に試しに出店できる場所ができれば活用したい人も居るのではないかと。例えば瀬羽町にあつたら、お試しでオープンしてお客さんがつけば、そのまま瀬羽町に物件を借りて、お店をやってくれるのではないかと。だから、まずはお試しくらいの感じでできるような場所をつくって、そこから「滑川にお店を持つ」という選択肢をもっとリアリティを持って考えてもらえたら、良い創業支援になるのではないかと考えた。

藤野特別アドバイザー

今の意見に賛成である。起業の失敗で多いのは、良く分からないのにいきなり出店してしまうこと。良くあるケースでは、銀行出身の人が50歳くらいから暇になり、蕎麦打ちを習ったらかなかなか面白いので、「退職したら蕎麦の店を出そう」と言って、食べ歩きもして、一生懸命に蕎麦も打って、退職金で蕎麦屋を開店してみたら、全然ピント外れで1年で潰れた、と。全国で多い事例である。

重要なのは、土日ポップアップ店などで、蕎麦をつくって、食べてみてもらって、お客さんと話をする。それで自分の蕎麦はどうなのかとか、接客はどうなのかとか、価格はどうかということとをトライしている方が良い。小さいトライができる場があるというのは、起業の成功確率を高める。向いていない人は向いていないということで諦めることもできるので。

委員

私も滑川で起業したいと思いつつも、いきなり登記をして、いきなり店を建てるとなると、家族もいるし、生活費のこともある。テストマーケティングをしたいと思っているが、なかなかその場がなく、マルシェに出品しようかと思っていたところ。滑川で受け手となる方がいると、店の一角に置かせてもらうとか。例えば、その受け手になってくださる方と一緒に何かできたら、そこで関係性もできるし、凄く良いと思ったので、是非やっていただきたい。

委員

私は3~4年前くらいに自分の家の横に厨房を建てたが、その前は宮崎酒造の上の「ぼんぼこさ」でシェアカフェをやっていた。そこを週1回とか借りてできたのと、周りの一緒にやっていた飲食店などの方たちと話ができたとのこととか、それが凄く勉強にもなり、良かったと思う。一緒にやっていた方の中には、瀬羽町に店を出している方とかもいらっしやるので、そういう場所があると凄く良いのかなと思った。

委員

メリカのシェアキッチンの利用方法については、僕自身が今回、メリカの指定管理者に立候補していて、そのとおりの使い方でやりたいと思い、提案しているところである。実際にそういう使い方をして、まちの中の人々が小さなトライをして、実際に成功に繋がっていたら良いなという思いもあって、エントリーしている。

一応僕も創業と言うか、会社を辞めて自分で働いて仕事をしているが、僕は本当に緩く何

となく会社を辞めて、何となく好きなことをやって、何か楽しくやっていたら、色々な人に助けてもらって、仕事をもらって回しているみたいな形なので、僕はそんなに大きなことは言えないが、創業も楽しむことが大事だと思っている。

座長

他にご意見がないようならば、③の工業についてということで。滑川市では工業振興事業の補助金や、物流業務の施設立地の助成事業などもある。滑川市は富山県の工業出荷高は人口当たりで断トツの1位ということで、工業にも力を入れている市ということだが、これに関してご意見のある方がいらっしゃったら、伺いたい。

委員

若干ずれるかもしれないが、前回お話しした子育て支援関連、或いはシングルマザーについて。

座長もご自身で創業されて、現在は600人を超える従業員がいらっしゃる立派な社長さんだが、働き手が不足しているということで、市外にも幾つもの事業所を持たれている。そういう意味では単純に工場誘致ができれば良いということではないと思う。シングルマザーだけとは言わないが、子育てすべてがそこに繋がってくると思うし、特に滑川の工業に関しては、やはり人手がいるものが比較的多いんだろうなという感覚がある。

工業支援とか子育て支援ということがあがるが、市には就業支援のようなものをもう少し弾力的にフォローしてもらえると、工業の方の成果に繋がっていくのではないかという気がする。

座長

私事ではあるが、工業というか製造業をやっているが、滑川市でやるとなると、従業員つまり人手というものが必ず必要となる。では人が十分に居るかと言うと、限られた人数の中で企業がたくさんあるので、言い方が悪いが「人の取り合い」というものもある。実際にどこの滑川の企業に訊いても、滑川から通っておられる方は大体3割から4割いたら良いところ。滑川市内在住者勤者は半分以下である。そういったところでも何か手厚い支援を市とタイアップしていきたいなというのは思っている。

柿沢副市長に話を訊いてみても良いか。

柿沢副市長

製造業は、色々と創業されて、中小企業がまたさらに大きな会社になっており、大変ありがたいと思っている。そうした会社が滑川に立地いただくことによって、従業員の方をたくさん雇用いただいております、会社の業績とともに従業員の所得も上がる。

さらに3～4割の方が滑川市民ということであるが、昼間人口ということで昼間に滑川で働いて、富山市や魚津市などから通勤していただいている方もいる。製造業は色々な地場に本社がある企業や、大手企業の工場などがあり、県内で一人当たりの工業出荷額トップの滑川ということなど、本当にその恩恵に預かっていると思っている。

今後、市の立場で言えば、やはりそういう企業のニーズをいち早く掴んで、それに対応できるようにしていきたい。お声があればできるだけ早く動いて、用地の貸与など市も一緒になって、企業の皆さんと考えていけるような対応をできれば良いと思っている。

また、商業についても、色々ご意見があったが、やはり人の繋がりが大事ではないかということ、色々な皆さんからのご意見で思った次第である。

人の繋がりの中で、先輩がお金を出してくれることに繋がるかもしれないし、必ずしもお金だけではなく、人と人の繋がりの中から新しい取引ができる可能性もあるし、ヒントをいただける場合もある。行政の立場でも、必ずしもお金を出すだけではなく、そういう場をつくるためのきっかけづくりなどにも、協力できれば良いと思っている。

そうした中で、滑川にソーシャルカフェという比較的若い人たちのコミュニティが10月にできた。これで10月11月と3回くらい開かれている。

勿論、今日のこのまちづくり共創会議の場も凄く大事で、そうした幾つかのコミュニティができて色々な人たちが参加して、色々な会話をしていくことが必要である。仕事の話だけではなく、世間話的なところに仕事のヒントがあるかもしれないし、或いは楽しいということがまちを活気づけることにも繋がるのではないかと思うので、そういう楽しいまちのアピールのためにもコミュニティを幾つもつくっていくというのが必要だと思っている。行政としてもお金を出すだけではなく、一緒に話をする場に参加し、皆さんの話を聞き、できることを一緒に考え取り組んでいきたいと思った。

座長

工業系の方が少ないと思うが、全く違う立場からご意見をいただける方がいらっしやいましたらお伺いしたい。

委員

工業と言うと何となく、「工場を誘致して、そこで働く人たちに職を与える」というイメージで捉えられがちだが、これからの工業はどんどん自動化とAI化が進んでいき、人が居なくても良いという状態になる。それを見据えた動きが必要ではないか。具体的に言うと、今の滑川の、そして工業県としての富山県に足りないのは、幹部人材だと思う。つまり、1人で違いを創り出せるような、圧倒的な人材がまだまだ足りないと思っている。

例えば、分かり易い例で言うと、サクラパックスさんとか。サクラパックスさんは今の社長になった時に役員陣を一掃して、自分で面接して幹部人材を採ってきた。滑川で言うと、幹部人材をどのように採ってきているのかというところが少し気になっている。僕はその幹部人材を、社内のプロパーからずっと採っていくというだけでは限界が来る、そういう時代が来るのではないかと思っている。

だから、給料が抜群に高いかもしれないが、ちゃんとした違いを創り出せる人。そういうトップレベルの、これからの時代の販路をつくる、これからの時代の製品を作って世界に売っていけるような力を持った役員を採っていくのに、これは経営者側の努力も必要だが、例えばそういう人材を見つけるとかマッチングするみたいな動きみたいなものがあると良いのではないかと思っている。

バズワードで終わるか定着するかは分からないが、「人的資本経営」みたいなものが、今、経済産業省で莫大な予算をつけられてやっているが、本質はそこかなと思っている。「人的資本経営」は、どうしても「一人一人の人的資本の効果を最大化する」みたいな文脈で使われがちだが、1人で違いを創り出せるような人材を滑川の工業に呼び込んでいく。幹部採用みたいなものがもう少し力強く、官民連携みたいな感じでできると良いのではないか。体力のある企業であれば、自分でエージェントを頼んで採れば良いと思うが、必ずしもそういう人ばかりではないと思うので、呼び寄せて、紹介するみたいな動きが、市全体できると良いのではないかと思う。

座長

弊社においても、実際に某大企業から採ってきて、そこから大分、延びたというのが実際にある。IOTとかAI化が進むということで、弊社の方も実際にどんどん推進しているが、そういった観点から何かご意見いただければと思う。

委員

実際に自分も県内の製造業にIOTを導入したりしている立場である。

センサーなどをつけてデータを取っていく。それで、どんどん人の改善するところを減らし、効率を上げていくということに今取り組んでいる。確かに将来的に、そういったところは人が減っていくとは思う。でも、完全にゼロになるわけではないので、そういったところに、何が重要で何が重要ではないかみたいなのところを分析したり、また逆にIOTだったり情報系のことを製造業に入れるに当たって、情報系の大学生に、「製造業はどうですか？」みたいな。社内に1人のITベンダーではないが、そういう立場の人間を取り入れていく。またそういう人をつくれる。大学だけではなく、色々なところから出せるような教育に取り組んでいければ、製造業もさらに発展するのではないかと考えている。

座長

藤野特別アドバイザーに、今までの話を聞いたご意見をいただければと思う。

藤野特別アドバイザー

これまで、農業・水産業・商業・工業という区分けで話をしてきた。別にこの区分けそのものが終わってもいいし、間違ってもいいと思うが、私自身が投資家として色々な会社を見ていて思うのは、成功している会社は自分が何業であるかということにあまり規定がないと思う。

例えば私たちの業界だと、セクターというのがあって、セクターごとにアナリストがいる。製造業であったり、金融業であったりということに専門の分析官・アナリストという者が居るが、それがだんだん機能しなくなってきている。というのは、「何業」というようなことに捉われることがなかなかできなくなってきている。

楽天も「何業なのか」と言うと、金融業でもあるし、商業でもあるし、最近はキャリア業・通信業でもある。でも、多分楽天は、顧客に対してどういうリーチをしていくのかが重要なところで、それを展開しているだけの話である。

そういう時代になっていることを考えると、世の中とかお客様のためにどういうサービスを、クリエイティブに創出していくのかということの方が大事で、そういう視点でお客様のためにどのようなサービスを展開していくのかということにフォーカスしていくことが、重要ではないかと思う。

だから、行政も時代が変わっていることを考えながら、「業」という区分けで考え過ぎない方がよい。商業なのか工業なのか農業なのか水産業なのかということよりも、世の中の変化にどう対応できるのかということが凄く大事ではないかと思う。

私たちは未上場の会社へも投資しているが、京都のある会社にメインで投資をして、会社を伸ばそうとしている。そこが何の会社かと言うと、蚕、生糸の会社である。生糸は殆ど日本ではなくなって中国が中心だが、その会社が頑張っていて、桑の葉ではなく人工飼料を使って蚕を育て、シート上に蚕を並べて、農業を工場でやるような感じにしたら、従来の方法よりも生産効率が良く生糸ができたという会社である。来年くらいには、多分日本の生糸の7割くらいの生産量がその会社になるだろうと考えている。その生糸はアパレルの材

料でもあるが、医薬品や化粧品、包装用資材にもなる。そういう面で見ると、その会社が「何業」なのかは、良く分からなくなる。実際にその会社も、農業だとか工業だとかということに拘っている訳ではない。

だから、これから伸びてくる会社は、「業」という区分けにむしろ嵌らない会社ほど伸びる。「これは工業だ」「これは農業だ」と、その枠の中にある会社は実は伸びてないということがあるので、如何にその枠外のものを創っていくのか、クリエイティブに考えるのか、それをサポートするのが大事ではないかと思った。

座長

今回はウェブという形での開催となったが、これをもって本日の討議の方を終了したいと思う。

了